



## 製造・卸・販売を手がける総合企業として 高品質なアダルト関連商品の提供を目指す

トアミネット(有)は、その前身である(株)トアミの時代から、アダルト関連商品の製造・卸・販売を行なう総合企業として展開し、約1万2,000点以上のアイテムを揃えている。レジャーホテル業界においても、アダルトグッズを中心に各種ノベルティなど、多彩な商品提供を行なっている。1998年の創業時から同社を支える常務取締役・河村伸哉氏に、レジャーホテルの客単価アップに不可欠なアダルトグッズの開発・販売の考え方について伺った。

### アダルト関連商品のネット販売を企画し トアミネット(有)を設立

—貴社の設立の経緯からお聞かせください。

**河村** もともと社長である父は、ディスカウントショップを経営していました。そのなかでビデオを中心としたアダルト関連商品の売上げが大きかったことから、1993年に(株)トアミを設立し、アダルト関連商品の製造・卸・販売をスタートしたのです。当時はチラシやDMによる販売が主体でしたが、その後、ネットによる全国販売を企画し、1998年にトアミネット(有)を設立しました。私は、トアミネットの設立を機に入社しました。

—河村専務のそれ以前の仕事は。

**河村** 電気設備工事の監督という、まったく畑違いの業種です。事業を大きく拡大したいので協力してくれという父の要請を受けて、転職を決意しました。当時の業界は流通も含めまだまだ発展途上の段階で、業界で通販サイトを立ち上げたのは当社が先駆けでした。

—レジャーホテル業界への展開は。

**河村** トアミの創業時はあまり意識していませんでした。当社の卸し先の小売店がレジャーホテルに販売するという状況が続いていたのですが、その後、レジャーホテル専門の販社を立ち上げ、部屋置き用の販促POPを用意するなど積極的に展開しました。トアミネットの創業とともに販社は吸収合併しています。現在、当社が登録しているレジャーホテ

ルの軒数は約3,500店舗、そのうち定期的なお取引をさせていただいているホテルは約1,200軒です。

—貴社の事業の特長としては。

**河村** 商品卸だけでなく製造も行なっているため、オリジナル商品の開発も可能です。

また、既存商品も本社併設の自社倉庫で在庫管理をしているため、大量発注による、“業界最安値”を実現しています。さらに、大量の商品を在庫管理することで注文をいただいたその日に発送が行なえるため、取り寄せ発注と比べてお客さまをお待たせすることはありません。

もうひとつ、品質保証の徹底です。既存商品の場合、中国など海外での製造が中心となりますから、発注した製品は必ず検品を行なうなど、商品としての安心・安全の提供に心がけています。

### 関連商品の効果的なアピールにより 客単価アップを目指す

—レジャーホテルにおける商品提案の考え方としては。

**河村** いわゆる“売れ筋商品”としては、パイプ、ローターが中心で、それに



本社（埼玉県和光市）併設の自社倉庫をショールームとして開放。約1万2,000点以上のアイテムが管理されている

# 河村 伸哉氏

トアミネット(有) 常務取締役



“売れ筋商品”としてのパイプ、ローターの他に、コスプレやソフトアダルトなど、多彩な商品ラインナップを実現

コスプレ関連の商品が続きます。ただ、以前の商品開発の傾向としては“男性が女性を攻める”といったイメージが主でしたが、いまは女性の嗜好を重視して“可愛らしさ”や“スタイリッシュ”といったキーワードが基本となっています。

今後の試みとしては、若者層、中高年、シニア層といったように、年代別の商品開発に注力していきたい。とくに重視しているのがシニア層への訴求です。シニアの方々のレジャーホテル利用をサポートできるような商品開発・提供に取り組んでいます。

アダルト関連商品は、カップルのお客さまに、レジャーホテルをより楽しんでもいただくための重要なアイテムであり、そうした需要に対応した高品質な商品の開発・提供により、ホテルの客単価アップに寄与していきたい。

さらに、アダルト関連商品のほかに、



ノベルティなどに活用できる雑貨なども豊富に揃えられている

ノベルティなどに活用できる雑貨などの多彩な商品ラインナップの充実も、これまで以上に図っていくつもりです。

——2011年1月1日の風適法「政令改正」施行の影響についてはいかがですか。

河村 「政令改正」よりも、業界に対する規制強化が続いた数年前のほうが当社にとっては厳しい時代でした。逆に「政令改正」後は、新法ホテルと4号営業ホテルのコンプライアンスの内容が明確になり、新たに4号営業ホテルの届出を行なった経営者の方々から、“アダルトグッズを活用したい”というオーダーをいただくようになってきました。

4号営業ホテルの場合、看板規制の問題で新規客の獲得がむずかしくなっていますから、来店客に対する客単価アップの取組みは今後さらに重要になるといえます。

——アダルト関連商品のアピールの仕方としては。

河村 もっとも効果的なのはコンビニボックスによる販売です。お客さまが必要と感じたときにその場で購入できるわけですから、カタログ販売などと比べると売上げは大きいですが、ただ、コ

## ■会社概要

会社名/トアミネット(有)  
住所/埼玉県和光市新倉3-14-50  
連絡先/048-423-4051  
設立/1998年  
代表者/代表取締役社長 河村 登  
業務内容/アダルト関連商品の総合卸売商社  
URL/http://www.toami.com/

ンビボックスが活用できなくても、販促POPなどで効果的にアピールすることで売上げを伸ばすことは十分に可能です。たんにカタログをルームに置くだけでなく、それを手にとってもらえるようなちょっとした工夫で、売上げは確実にアップします。そうした販促の提案も、当社は行なっています。是非ともご相談いただきたいですね。

——現状の商品アイテム数は。

河村 約1万2,000点以上です。埼玉県和光市の本社に隣接して自社倉庫を開設し、ショールームとしても開放しています。通常はwebやカタログでの販売ですが、ショールームでは実際に商品を手にとって選んでいただけるので、好評をいただいております。

——今後の抱負としては。

河村 業界の現状は、まだまだ社長の世代が中心ですが、少しずつ私のような二代目や、若い世代の台頭がみられるようになってきました。今後はそうした方々との横のつながりを密にして、健全性のアピールなども含めた業界の活性化に取り組んでいきたいですね。

——本日はありがとうございました。